

‘Efeitos socioeconômicos de concessões para o turismo em três parques neozelandeses’

Biblioteca Semeia – Maio, 2014

Referência: baseado no texto *Socio-economic effects of concession-based tourism in New Zealand’s national parks*, escrito por Mariska Wouters e publicado pelo Departamento de Conservação (DOC) da Nova Zelândia.

Este estudo, publicado pelo Departamento de Conservação da Nova Zelândia com apoio financeiro da antiga Foundation for Research Science and Technology, estima os efeitos socioeconômicos derivados de atividades de apoio ao turismo que operam sob um contrato de concessão em três parques neozelandeses nas suas respectivas comunidades de entrada e região. São eles (comunidade e região, respectivamente): Tongariro National Park (National Park Village e Taupo-Ruapehu), Abel Tasman National Park (Marahau e Nelson-Tasman) e Fiordland National Park (Te Anau e Southland). Os resultados encontrados dizem respeito aos impactos das concessões em termos de emprego, valor adicionado e renda familiar. Tais impactos são diferenciados entre diretos, indiretos e induzidos. As conclusões são interessantes, uma vez que a importância desses serviços para o entorno fica evidente em todos os parques, os quais possuem características distintas entre si. A autora busca, ainda, contextualizar os casos, ilustrando características de cada comunidade de entrada e da região, bem como o perfil do turismo nessas localidades a fim. Essas características estão também ilustradas no presente resumo técnico. Para o Instituto Semeia, dois pontos deste estudo merecem destaque. O primeiro está relacionado à importância da sistematização de um processo de coleta de informações, estimação dos impactos derivados do uso público (no caso do texto, turismo) e das possibilidades de monitoramento de resultados, a fim de fornecer maior esclarecimento aos formuladores de políticas públicas relacionadas a áreas protegidas, em especial Unidade de Conservação e Parques. O segundo diz respeito à relevância que o mercado de concessões para o uso público pode representar para o desenvolvimento econômico do entorno dos parques.

Para mais informações: comunicacao@semeia.org.br

Efeitos socioeconômicos de concessões para o turismo em três parques neozelandeses

Baseado no texto: Socio-economic effects of concession-based tourism in New Zealand's national parks¹

Resumo

O estudo em questão, desenvolvido em 2011 por Mariska Wouters e financiado pela extinta *Foundation for Research Science and Technology*², aborda os efeitos socioeconômicos nas comunidades do entorno de três parques neozelandeses derivados do mercado criado a partir de concessões firmadas entre setor público e privado para oferta de serviços ou mercadorias. Como principal motivação para o desenvolvimento do artigo, cita-se a necessidade do Departamento de Conservação (DOC)³, principal entidade governamental envolvida com a gestão de áreas protegidas na Nova Zelândia, em buscar informações sobre esses efeitos para compreender o impacto dessas concessões no entorno e, a partir do cenário desenhado, definir diretrizes de política relacionados à oferta de serviços que respeitem os objetivos de conservação ambiental e também objetivos econômicos e sociais das comunidades. Além disso, o estudo serve de base para que o Departamento possa incentivar o estabelecimento de parcerias que corroboram para que esse cenário de conciliação de interesses torne-se realidade. Uma avaliação dos impactos do turismo a partir desse modelo de negócios pode ser útil para demonstrar o verdadeiro valor econômico de um parque para a comunidade, para agentes da indústria turística, ampliando a importância desses espaços para outros segmentos, não somente aqueles já envolvidos com o tema.

Por que este texto é relevante para o Semeia?

O Instituto Semeia escolheu compartilhar este estudo com seus distintos públicos objetivando discutir, principalmente, dois pontos. Primeiramente, destaca-se a importância da coleta de informações, mensuração e monitoramento de indicadores econômicos relacionados ao impacto causado pelo melhor aproveitamento do uso público (nesse caso, turismo) em áreas protegidas (nesse caso, parques da Nova Zelândia). A existência e monitoramento de dados, de forma sistemática, colaboram para a formulação de políticas públicas mais lúcidas e realistas. Contribuem, ainda, para que novos agentes do setor privado e do terceiro setor se aproximem dessa

¹ WOUTERS, Mariska, "Socio-economic effects of concession-based tourism in New Zealand's national parks", *Science for Conservation*, v. 309, p. 90. Department of Conservation, Wellington. 2011. Disponível em: www.doc.govt.nz/documents/science-and-technical/sfc309entire.pdf.

² A fundação, criada em 1990 e dissolvida em 2011 e atrelada ao governo neozelandês (intitulada *Crown Entity*), tinha como missão investir em busca de resultados oriundos de pesquisas nas áreas de ciência e tecnologia. Sendo assim, atuava como um órgão fomentador. A partir da sua dissolução, passou a fazer parte do Ministério de Ciência e Inovação (*Ministry of Science and Innovation*), o qual derivou da junção entre o Ministério de Pesquisa, Ciência e Tecnologia (*Ministry of Research, Science and Technology*) e a própria fundação. Este novo ministério tornou-se, então, responsável tanto pelo papel da fundação (financiar) como do ministério anterior (formulação de política).

³ O termo em inglês é *Department for Conservation*.

agenda, a partir do reconhecimento objetivo sobre sua importância, não apenas do ponto de vista de conservação, mas também de desenvolvimento.

O segundo ponto que influenciou a escolha do estudo neozelandês está baseado no fato de que ele trata de concessões para o uso público. O mercado brasileiro hoje, como acreditamos, ainda é embrionário quando se trata desse tipo de parceria entre setor público e privado para um melhor aproveitamento do potencial das Unidades de Conservação (UCs). O Semeia acredita que esse modelo pode ser um importante meio para que o uso público (especialmente o turismo) em nossas UCs ganhe ainda mais visibilidade na agenda política nacional, fomentando conservação e desenvolvimento socioeconômico.

É de nosso conhecimento o fato de que cada UC possui características únicas e que concessionar o turismo em todas unidades que o permitem é uma percepção quase inocente, mas assumimos que esse mercado tem potencial e deve ser incentivado sempre que for pertinente e aplicável. Nesse sentido, o artigo, apesar de não defender o uso de concessões deliberadamente, nos fornece uma imagem positiva do impacto do modelo em três importantes parques neozelandeses.

O artigo apresenta estudos de caso que buscam retratar os impactos socioeconômicos que atividades desenvolvidas a partir de concessões geram nas comunidades de entrada⁴ dos parques em questão e também nos distritos do entorno. Os parques escolhidos e suas respectivas regiões são:

- Tongariro National Park (TNP), cuja comunidade de entrada é o National Park Village e a região considerada é a formada pelos distritos de Taupo-Ruapehu;
- Abel Tasman National Park (ATNP), cujo principal acesso é feito a partir de Marahau e cuja localização é na região dos distritos de Nelson-Tasman;
- Fiordland National Park (FNP), cuja entrada é a comunidade de Te Anau e o distrito considerado é o Southland District⁵.

Cada um desses parques possui características específicas, as quais serão retratadas adiante. Inicialmente, a autora fornece um *background* da produção acadêmica já existente na Nova Zelândia e, de forma resumida, em outros países, sobre o impacto de parques nas suas comunidades do entorno.

Esta seção de *background* divide-se em cinco subseções: (i) efeitos do turismo, (ii) turismo, desenvolvimento rural e de comunidades vizinhas, (iii) contribuições de concessões turísticas na Nova Zelândia e (iv) exemplos de metodologia de cálculo de impacto. A seguir comenta-se brevemente cada uma.

(i) *Efeitos do turismo*

Wouters (2011) cita estudos que buscam avaliar e indicar efeitos econômicos do turismo de forma geral. A autora enuncia os trabalhos de Stynes (1997)⁶, que apontam que o impacto do turismo é a soma dos efeitos diretos, indiretos e induzidos⁷ numa dada região. Os primeiros são aqueles que derivam da compra de bens e serviços por

⁴ O termo em inglês é *gateway community*.

⁵ Vale ressaltar que esses parques, em especial o TNP e o FNP, são parques que não possuem apenas uma comunidade de entrada. Contudo, para facilitar o estudo, apenas uma fora considerada, no caso aquela que recebe o maior número de turistas.

⁶ STYNES, Daniel J., "Economics impacts of tourism" (1997). Disponível em: www.msu.edu/course/prr/840/econimpact/pdf/.

⁷ Wouters (2011) ainda aponta outros efeitos, intitulados *flow-on effect*, que é a soma dos efeitos indiretos e induzidos. Esse termo aparecerá adiante no texto.

parte dos turistas, uma vez que essa atividade permite que os estabelecimentos locais transformem a receita obtida junto aos consumidores em salários e aluguel. Já os efeitos indiretos ocorrem quando os estabelecimentos locais que atendem turistas realizam a compra de insumos junto a outros estabelecimentos da região. Por fim, os efeitos induzidos são aqueles que resultam do gasto realizado pelos empregados do turismo⁸ na compra de produtos na região, os quais não seriam possíveis sem o aumento da renda familiar local derivada do trabalho no setor do turismo⁹.

Segundo a autora, que também cita o estudo de Minerbi (1992)¹⁰, os principais fatores que influenciam a magnitude dos efeitos econômicos relacionados ao turismo são: a quantidade e o tipo de turistas visitantes; o quanto os habitantes locais ou do entorno têm propriedade e controle no que tange à infraestrutura para a ocorrência do turismo; o tamanho e possibilidades de escala relacionadas ao destino de visitação, o nível de concentração ou dispersão da atividade turística e, por último, a natureza da propriedade da terra destinada à realização das atividades.

Além desses, há um fator fundamental a ser considerado que é apontado no estudo de Kerr (1998)¹¹: o vazamento¹² da receita obtida a partir das despesas realizadas pelo visitantes. Segundo ele, esse fen meno, que ameniza os efeitos positivos do turismo em uma determinada região, ocorre com mais força em locais onde a dependência por insumos produzidos fora da localidade   maior. Nesse caso, os insumos não são apenas materiais, uma vez que a necessidade de contratação de mão de obra local pode, em alguma medida, colaborar para que o efeito se expanda. Em resumo, o valor econômico adicionado pelo turismo tende a ser maior se os recursos da economia local são empregados¹³.

Ainda nessa subseção, a autora ilustra algumas iniciativas que buscaram estimar os efeitos socioeconômicos do turismo em comunidades neozelandesas. As avaliadas foram *Akaroa, Christchurch, Kaikoura, Rotorua e Westland*¹⁴. Os resultados encontrados, como esperado, derivam em grande parte das características de cada localidade. No entanto, de maneira geral, não somente para esses espaços, mas para o país como um todo, a autora cita Lawson et al. (1998)¹⁵ a fim de indicar alguns fatores que determinam o maior impacto do turismo, tais como: sazonalidade; razão visitante-população anfitriã; "distância cultural"; dependência econ mica da atividade turística; participação de locais no processo de tomada de decisão. O tipo de turismo também influencia. Os efeitos do turismo de massa, por exemplo, são diferentes dos efeitos por viagens independentes em pequena escala.

⁸ A autora, inclusive, aponta que a indústria de turismo tende a ser intensiva em trabalho e renda, ou seja, grande parte das vendas   revertida em receita para o proprietário e novos empregos.

⁹ O termo em inglês é *household income*.

¹⁰ MINERBI, Sergio I. "*Impacts of tourism development in Pacific Islands*", Greenpeace Pacific Campaign. Greenpeace International, San Francisco. 1992.

¹¹ KERR, Nathan. "*The impacts of tourism in remote areas: the case of Haast and Collingwood*", Tese não publicada de Mestrado em Geografia. Universidade de Canterbury: Christchurch. 1998.

¹² O termo em inglês é *leakage*.

¹³ A autora aponta uma relação entre os multiplicadores de efeitos e o fen meno de vazamento para indicar como este ocorre na prática. Como é difundido na literatura, multiplicadores tendem a ser maiores em grandes centros, onde há a presenç a de uma economia estruturada que produz parte dos recursos que são consumidores, do que em pequenas localidades, onde a cadeia produtiva é mais simples e grande parte dos insumos   importado (não necessariamente de outros país, mas de grandes centros nacionais). Essa relação pode ser explicada, parcialmente, pelo efeito de vazamento, o qual também ajuda a ilustrar a razão pela qual efeitos indiretos e induzidos tendem a ser menores em magnitude quando consideradas regiões do que quando considerada a economia como um todo.

¹⁴ Para conhecer mais detalhes sobre os efeitos e as características de cada região que possivelmente impactaram os primeiros, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

¹⁵ LAWSON et al. "A comparison of resident' attitudes towards tourism in 10 New Zealand destinations", *Tourism Management*, v. 19 (3), pp. 247-56. 1998. Department of Marketing, University of Otago, Otago. 1998.

(ii) *Turismo, desenvolvimento rural e de comunidades vizinhas*

A autora aponta o turismo como uma ferramenta para o desenvolvimento de comunidades rurais e cita estudos¹⁶ que afirmam que o turismo nessas áreas pode ter um efeito de magnitude maior do que ocorreria caso a mesma atividade fosse realizada em centros urbanos.

Alguns dos efeitos positivos do turismo nessas áreas rurais são apresentados, como retenção da mão de obra, diversificação da oferta de trabalho, diminuição da dependência em um setor específico, retenção de fornecedores de serviços, conservação da paisagem e recursos naturais, suporte para o desenvolvimento de trabalhos artísticos (manufaturados) na região, entre outros. Além disso, a autora aponta que muitas vezes os serviços oferecidos pela indústria turística tornam-se disponíveis para os locais, proporcionando, por exemplo, melhorias de infraestrutura¹⁷.

Wouters (2011) também elenca desafios que tanto os ofertantes da indústria como as comunidades enfrentam no estabelecimento do turismo nessas regiões. A lista não é pequena: vazamentos de recursos, sazonalidade dos empregos, salários baixos em comparação com outras indústrias, número limitado de empreendedores que possuem capital ou acesso ao crédito para investir (resultando em um processo de emigração de investidores e possível fuga de capital), prevalectimento e perpetuamento de atividades de pequena escala e baixo retorno (as quais em geral são de propriedade de famílias e utilizadas para complementar a receita familiar) e disponibilidade de mão de obra que atenda às demandas de capacitação (o que pode também resultar na emigração de trabalhadores). Além disso, aponta Wouters (2011), há preocupações acerca da reação dessas comunidades rurais¹⁸ frente ao crescimento do turismo na região. Aspectos como o possível surgimento de conflitos pela propriedade de terras e da definição do uso em locais concessionados figuram entre os principais receios.

Os negócios que buscam dar suporte ao turismo em regiões rurais na Nova Zelândia tendem a ser pequenos e a existirem em conjunto com outras atividades geradoras de renda familiar¹⁹. Ainda assim, resultados locais aparentemente modestos não devem ser subestimados, uma vez que podem representar um ganho significativo, em termos relativos, de renda e bem-estar para populações rurais. Apesar dos desafios, a autora acredita que o turismo pode, de fato, impulsionar as economias locais, incluindo aquelas vizinhas aos parques.

Nesse sentido, há muito o que se aprender com algumas iniciativas de países em desenvolvimento no que diz respeito à integração entre as necessidades de comunidades vizinhas a parques e as necessidades de conservação dentro desses espaços. A autora defende o importante papel do entorno na proteção e administração de áreas naturais de diversas maneiras, entre elas: provisão de serviços e visitaçã²⁰, garantia da manutenção de

¹⁶ HALL, C. M.; JENKINS, J. M. "The policy dimension of rural tourism and recreation". PP. 19-42 em BUTLER, R. W. e HALL, C. M.: "Tourism and recreation in rural areas", John Wiley and Sons, Chichester. 1997.

¹⁷ É sabido, no entanto, que a relação de causalidade para a relação entre turismo e melhorias estruturais não é clara.

¹⁸ Essas não são exclusivas a comunidades rurais, nem à Nova Zelândia. Afinal, a não aceitação da comunidade local frente a um empreendimento turístico pode resultar em perdas tanto para os locais, quanto para o investidor, e é levada em consideração pelo último no momento de realizar o investimento. Cabe ao órgão regulador buscar a aproximação entre os dois lados, o que muitas vezes pode ocorrer de maneira simples e rápida, uma vez que, conforme a crença do Semeia, situações ganha-ganha tendem a surgir a partir do desenvolvimento do turismo (que esteja de acordo com a conservação, como esperado) em regiões relativamente remotas e menos desenvolvidas.

¹⁹ Para conhecer mais detalhes sobre os resultados encontrados, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

²⁰ Wouters (2011) cita como simples exemplo de serviço oferecido pelos moradores da comunidade de entrada o *Zion National Park*, onde os visitantes que chegam ao local devem deixar seus carros fora do parque e seguir a visita com ônibus oferecidos pelo espaço. Aqui é clara a necessidade de que a comunidade esteja preparada para receber essa demanda e que seja capaz de supri-la.

uma infraestrutura de suporte às atividades nos arredores imediatos ao parque, provisão de suporte econômico e político para defesa dos interesses destas áreas, entre outros.

Para que esse processo de beneficiamento mútuo aconteça, parques e comunidades de entrada precisam agir de maneira integrada, considerando os interesses de ambos os lados. O turismo surge, segundo a autora, como uma oportunidade para que tal integração ocorra. O Semeia acredita na real inserção de comunidades locais como elemento chave para o sucesso do turismo sustentável em áreas protegidas, fomentando o senso de pertencimento e participação na conservação, a partir do reconhecimento e do usufruto dos benefícios socioeconômicos proporcionados pelo aproveitamento inclusivo do turismo em UCs.

(iii) *Contribuições de concessões turísticas na Nova Zelândia*

Wouters (2011) afirma que o mercado de concessões turísticas e seus impactos na economia não tem recebido muita atenção de pesquisadores na Nova Zelândia. No entanto, menciona alguns estudos realizados e suas conclusões para fornecer uma visão das abordagens do tema anteriores a seu próprio estudo.

Um dos principais trabalhos é o relatório produzido pela *Ski Areas Association of New Zealand*²¹, que busca estimar o impacto econômico das áreas destinadas à prática de esqui no Monte Ruapehu nas comunidades de *Okahune* e *National Park Village*. Vale ressaltar que este não é um estudo que busca avaliar o impacto de concessões, mas sim o impacto dos serviços e produtos oriundos da prática do esqui, que é realizada na forma de concessão. Segundo a pesquisa, a cada dólar neozelandês gasto nos serviços do local, um adicional de 42 centavos da moeda local chegava à economia do entorno na forma de renda.

Há outros estudos que também estimaram, de forma similar, o impacto das áreas destinadas aos esquis no Monte Hutt nas economias de *Methven* e seu entorno²². Nesse caso, o resultado encontrado foi de que para cada dólar neozelandês gasto na região, 32 centavos de receita são gerados para a comunidade local. Outros exemplos remetem aos impactos do turismo na região do entorno e, ainda que tragam conclusões valiosas, pouco dizem respeito ao específico mercado de concessões²³.

(iv) *Metodologias de cálculo de impacto do turismo*

Wouters (2011) indica os dois principais métodos utilizados, à época do estudo, para coleta de dados relacionados à estimação do impacto econômico do turismo em regiões do entorno e comunidades de entrada. São citadas pesquisas que buscam elucidar números como visitação, gasto, e pesquisas de emprego e dados financeiros (faturamento, despesas, entre outros). Segundo a autora, as informações coletadas precisam ser organizadas para que dados chave como produto (rendimento), emprego e valor adicionado sejam obtidos e para que os impactos diretos sejam estimados. Além disso, dados coletados de maneira sistemática e padronizada permitem que a comparação e o monitoramento entre diferentes localidades seja traçada com confiança²⁴.

²¹ TRI (Tourism Recreation Institute). *“Mount Ruapehu ski fields: an economic impact study”*. Estudo para a Ski Areas Association of New Zealand (SAANZ). Universidade Tecnológica de Auckland, Auckland, 2002.

²² TRI (Tourism Recreation Institute). *“The local economic impact of the Mt Hutt ski area”*, Ski Areas Association of New Zealand (SAANZ). Relatório de Pesquisa, 2000.

²³ Para conhecer mais detalhes, como metodologia utilizada e também as principais conclusões dos estudos selecionados pela autora, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

²⁴ Essa ideia é válida como exemplo para o Brasil, onde informações como essas não estão amplamente disponíveis ao público geral ou sequer são mensuradas em algumas das nossas UCs. Como é possível perceber, o conjunto de informações não parece absurdo, mas a partir dele já é plausível realizar estudos, inferências e, conseqüentemente, desenhar políticas públicas eficazes.

Em seguida a autora aborda exemplos de metodologias de mensuração de impacto, na Austrália e nos Estados Unidos, que utilizam modelos distintos. No caso australiano, o modelo mais difundido faz uso de matrizes de insumo-produto, onde aspectos como estrutura da comunidade e indicadores de produtividade são combinados com multiplicadores que buscam retratar o valor adicionado, empregados e a receita familiar local.

Já nos Estados Unidos, reconhecido internacionalmente pela preservação de seus parques, em especial os nacionais, utiliza-se o sistema Money Generation Model 2 (MGM2), desenvolvido por Stynes (2005)²⁵. Segundo a autora, esse modelo pode ser importante para a Nova Zelândia na medida em que exige uma consistente coleta de dados, incorpora todos os parques nacionais e faz parte de um sistema nacional estatístico, o que corrobora para que as informações necessárias sejam coletadas com a devida disciplina e permitam monitoramento. Nos Estados Unidos, o sistema é utilizado pelo National Parks Service (NPS), principal órgão público responsável pela determinação das diretrizes estratégicas do sistema de parques no país, e permite que resultados de impacto econômico sejam mensurados constantemente em todo o território, incluindo comunidades de entrada.

Na sequência, a autora aborda os métodos de pesquisa por ela adotados. Como já mencionado, o artigo é baseado em estudos de caso, metodologia que permite comparações e análises aprofundadas de características particulares dos casos em questão. O estudo é realizado a partir das seguintes fontes de dados: (i) análises sobre perfil da comunidade e da indústria turística local, (ii) estimativas de impacto econômico, (iii) entrevistas com concessionários e (iv) pesquisas de gastos realizadas junto a visitantes.

(i) *Análises sobre o perfil da comunidade e da indústria turística local*

Para coletar informações sobre os distritos onde estão inseridos os parques, bem como as principais comunidades de entrada para esses espaços, Wouters (2011) fez uso de uma avaliação social²⁶, a fim de estabelecer uma base de avaliação²⁷, para averiguar quantitativamente as mudanças sociais nas localidades escolhidas.

(ii) *Estimativas de impacto econômico*²⁸

A análise de impacto econômico foi empregada para verificar o “caminho percorrido” pela atividade econômica desde a sua realização, na área do parque, até os seus efeitos na comunidade do entorno, para, assim, avaliar a influência dessa atividade na oferta, emprego e renda da região. Multiplicadores²⁹ foram utilizados para indicar quanto um dólar ou um emprego criado na indústria turística de concessão gera de impacto extra nos distritos e comunidades de entrada escolhidos.

²⁵ STYNES, Daniel J. “Economic significance of recreational use of national parks and other Public lands”, *Social Science Research Review*, v. 7 (3), pp. 235-56. 2005.

²⁶ O termo em inglês é *social assessment*.

²⁷ O termo em inglês é *baseline conditions*.

²⁸ Para mais informações sobre a metodologia utilizada no estudo, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês. É interessante notar que a indisponibilidade de alguns dados prejudicou o estudo neozelandês e que esse empecilho também existe no Brasil.

²⁹ Dois tipos de multiplicadores foram utilizados: os multiplicadores do tipo I mensuram os impactos diretos e indiretos, enquanto os multiplicadores do tipo II também englobam os impactos induzidos, possibilitando o cálculo dos *flow-on effects*. Vale ressaltar que os multiplicadores estão relacionados às atividades concessionadas de maneira coletiva e não individual. Ou seja, há um multiplicador para oferta agregada de serviços ou bens através de concessões e não um multiplicador para cada serviço ou bens ofertado.

Além dessa parcela do estudo que aborda os impactos econômicos gerais, a autora se propôs a fazer uma seção experimental na qual tentou estimar o impacto das concessões nos gastos do visitante e na sua estadia, além de calcular os impactos econômicos líquidos³⁰. Os impactos nos gastos e estadia foram calculados com base nas pesquisas feitas junto aos turistas em cada parque e a ideia central era verificar se a existência de produtos turísticos ofertados através de concessões alterava alguma dessas variáveis para identificar, além dos impactos econômicos per se, qual seria a importância das concessões em atrair visitação.

Já os efeitos líquidos foram calculados com base em algumas hipóteses acerca dos custos atrelados possíveis substitutos às atividades ofertadas por concessionários. Com isso, subtrai-se do impacto econômico bruto o valor que seria destinado ao substituto presente na região, uma vez que esse dinheiro estaria circulando na economia independentemente da existência da concessão turística. Essa avaliação, como é plausível indagar, é complexa e suas hipóteses podem ser questionadas, uma vez que é consideravelmente incerto atribuir um substituto às concessões. A própria autora indica que a margem de erro para estudos dessa natureza é muito maior que aquela existente no cálculo de impacto econômico bruto. No entanto, considera válida a análise uma vez que o estudo em questão é visto como um estudo piloto.

(iii) Entrevistas com concessionários³¹

Entrevistas junto aos operadores de concessões foram realizadas, segundo a autora, por três motivos. Primeiramente porque, no caso neozelandês, muitas vezes o modelo de negócios de concessões está relacionado a empreendedores relativamente pequenos e as informações básicas relativas a faturamento, emprego e lucro, por exemplo, não estão publicamente disponíveis. Em segundo lugar, muitas vezes as avaliações sociais feitas no âmbito local não oferecem, de fato, dados suficientes. E, por último, pela importância de se possibilitar que o concessionário ofereça seu ponto de vista sobre o impacto de seu produto na comunidade local, bem como sua visão sobre a indústria do turismo na região³².

As entrevistas foram realizadas pessoalmente e abordaram temas como: características do negócio, emprego, lucros e despesas, número de visitantes e percepções dos concessionários sobre os efeitos do serviço oferecido ou produto transacionado³³. O principal critério de escolha foi o fato de que a concessão fosse considerada pelo Departamento de Conservação (DOC) como “ativa”, ou seja, em pleno funcionamento, e que o negócio estivesse localizado geograficamente dentro da área de interesse. Além disso, buscava-se que o total de concessionários entrevistados representasse pelo menos três quartos dos lucros do mercado em cada parque.

(iv) Pesquisa de gastos realizadas junto a visitantes³⁴

Wouters (2011) elucida que estimativas feitas a partir do Questionário Internacional para Visitantes (IVS)³⁵, disponível no país, fornecem apenas informações gerais acerca dos gastos realizados por visitantes, os quais estão

³⁰ O termo em inglês é *net economic impact*.

³¹ Para mais informações, como o questionário utilizado na entrevista, acerca da metodologia utilizada no estudo, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

³² É interessante notar o método utilizado pela autora. Garantir que o concessionário seja “ouvido” é visto como um passo importante para enriquecer o debate acerca da importância desse modelo de negócio para determinada região e também dos impactos sociais que o serviço ou bem causa na região. No Brasil, é plausível indagar que muitas vezes o possível agente que poderia assumir a concessão não é considerado (de maneira plena ou parcialmente) na discussão das possibilidades para a parceria a ser formulada.

³³ Vale ressaltar que as entrevistas foram realizadas entre novembro de 2004 e fevereiro de 2005.

³⁴ Para mais informações sobre a metodologia utilizada no estudo, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

disponíveis amplamente somente em nível nacional, ao passo que no âmbito regional são pouco precisos. Sendo assim, a autora optou pela realização de entrevistas pessoais com visitantes nos três parques estudados. De maneira geral, a pesquisa buscava entender dois aspectos:

1. Quanto dos gastos dos visitantes da região derivam da visita destes a um parque nacional que possui serviços oferecidos a partir de concessões;
2. Como os itinerários desses visitantes são alterados caso as atividades concessionadas oferecidas não estejam disponíveis à época da visita.

Por fim, vale ressaltar que os dados utilizados no estudo neozelandês, publicado em 2011, são relativamente antigos, uma vez que datam principalmente de 2004 e 2005. Ainda que o diagnóstico obtido há três anos não retrate com a mesma precisão a realidade atual, o Semeia considera o trabalho válido, uma vez que fornece uma ideia sobre como mensurar e monitorar os efeitos de concessões. Além disso, pode sugerir quantitativamente o potencial no que tange à ampliação do uso público em áreas protegidas, tema fundamental já ilustrado na introdução do presente resumo.

Finalizada a exposição acerca da metodologia utilizada para coleta de informações e cálculo de estimativas, Wouters (2011) então descreve cada um dos parques, suas comunidades de entrada e os distritos onde estão inseridos³⁶. Os principais aspectos avaliados estão relacionados às características das concessões turísticas nos parques e o perfil do turismo no entorno de cada área protegida, uma vez que são defendidos pela autora como fundamentais para avaliação dos impactos socioeconômicos de concessões para o turismo.

(a) *Tongariro National Park (TNP)*³⁷

O TNP é o primeiro parque nacional da Nova Zelândia, criado em 1898. Conhecido como uma das principais localidades utilizadas na filmagem da trilogia *O Senhor dos Anéis*, o parque abriga não só atividades relacionadas à natureza, como caminhada, escalada e esqui, mas também é destino para visitantes que buscam conhecer a cultura indígena Maori, já que abriga alguns sítios religiosos atrelados a essa etnia. Ressalta-se que as atividades desenvolvidas no parque são sujeitas à sazonalidade. É interessante ilustrar a diferença no perfil dos turistas, uma vez que o inverno é marcado, segundo Wouters (2011), majoritariamente por visitantes domésticos em busca de atividades relacionadas à prática de esqui. No verão, por sua vez, estrangeiros são a maioria, em busca da *Tongariro Alpine Crossing Track*, trilha conhecida internacionalmente por sua beleza cênica.

As principais atividades oferecidas por concessionários são caminhadas guiadas, transporte, acomodação e gestão de áreas destinadas à prática de esqui. Dentro das atividades mencionadas, todas, com exceção daquelas relacionadas à manutenção das pistas de esqui, tendem a ser realizadas por empresas de pequeno porte e baixo impacto, as quais encontram-se espalhadas pelo parque. No caso das pistas de esqui, os negócios operados sob contratos de concessão tendem a ser de alto investimento e alto impacto, além de se concentrarem em

³⁵ O termo em inglês é *International Visitor Survey*.

³⁶ Vale ressaltar que as informações (em especial quantitativas) datam, em ampla maioria, de 2003/04/05.

³⁷ Para conhecer os estudos utilizados como fonte de informação e os principais dados de visitação e distribuição dos negócios na região, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês. Os dados não foram colocados no presente resumo técnico, como citado, por datarem de 2003/04/05.

determinados pontos, localizados nas vilas de *Whakapapa* e *Iwikau*. Nessas vilas, serviços de alimentação, recreação e acomodação são oferecidos aos visitantes praticantes das atividades de esqui. No verão, as pistas perdem fôlego e grande parte dos serviços oferecidos por concessões está relacionada ao transporte, para chegar até a trilha *Tongariro Alpine Crossing Track*. Esses serviços de transporte, como imaginado, não se restringem ao verão, uma vez que são necessários também para chegar às pistas de esqui.

O TNP está localizado nos distritos de Ruapehu e Taupo. O primeiro é um dos maiores distritos do país em termos de território. Entretanto, sua população é relativamente pequena (14200 habitantes em junho de 2003) e sua principal área urbana, *Taumarunui*, funciona de maneira similar a um centro de serviços rurais, com infraestrutura básica, enquanto o National Park Village, outra comunidade localizada na área e que será tratada adiante, recebe a maioria das atividades turísticas, além de oferecer acomodação para os visitantes. Já Taupo é considerado pela autora um local já estabelecido em relação à sua capacidade de receber visitantes nacionais e internacionais. O principal centro urbano, cujo nome é o mesmo do distrito, concentra a maioria das atividades de suporte à indústria do turismo e recebe visitantes durante todo o ano, sendo considerado muito popular, especialmente entre visitantes internacionais. Em ambos os distritos, conforme aponta Wouters (2011), o turismo tem papel significativo na geração de renda e emprego.

Por fim, a autora comenta a principal comunidade de entrada para o TNP que é avaliada no estudo, o National Park Village. Localizada próximo ao Monte Ruapehu, local procurado especialmente por esquiadores no inverno, é a porta de entrada para a vila de Whakapapa, situada já no interior do parque. Com uma população bastante reduzida (234 habitantes em 2001), os moradores e, conseqüentemente, a economia do vilarejo giram em torno do turismo realizado na região, especialmente no verão quando turistas procuram a Tongariro Alpine Crossing Track, uma vez que no inverno parte dos possíveis visitantes que poderiam usufruir dos serviços de acomodação da localidade acabam hospedados dentro do parque, que também conta com a infraestrutura necessária para abrigar visitantes. Essa discrepância entre temporadas, inclusive, fez com que o National Park Village, segundo Wouters (2011), deixasse de ser um “destino de inverno”³⁸ para tornar-se uma localidade que recebe visitantes o ano inteiro, com a presença de uma população constante. Para tal, campanhas de marketing foram lançadas com o objetivo de atrair visitantes em todas estações do ano.

(b) *Abel Tasman National Park (ATNP)*³⁹

O ATNP é um parque de perfil relativamente diferente dos outros dois escolhidos para o estudo por se tratar do menor parque estabelecido no território neozelandês. Criado em 1942, sua costa possui características únicas no país e suas praias de área dourada e água azul turquesa são reconhecidas internacionalmente. O acesso ao local é feito majoritariamente por transportes marítimos, realizados em caiaques ou táxis aquáticos comerciais (ofertados ou não a partir de uma concessão). O parque ainda conta com outra característica especial: a presença de áreas privadas dentro da área protegida, as quais abrigam moradias utilizadas por famílias em feriados.

No que diz respeito à visitação, estima-se que a divisão entre visitantes nacionais e internacionais seja relativamente igualitária, sendo que cada vez menos os efeitos da sazonalidade têm influenciado o número de pessoas que chegam ao parque⁴⁰. As concessões presentes no parque envolvem, segundo Wouters (2011),

³⁸ O termo em inglês é *winter place*.

³⁹ Para conhecer os estudos utilizados como fonte de informação e os principais dados de visitação e distribuição dos negócios na região, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês. Os dados não foram introduzidos no presente resumo técnico, como explicado anteriormente, por datarem de 2003/04/05.

⁴⁰ Prova disso é o fato de os serviços de apoio ao turista serem oferecidos durante todo o ano, ainda que a alta temporada ocorra entre o final de dezembro e o início de março (verão).

investimentos relativamente baixos e intensa atividade comercial, que tendem a ser de pequena escala e baixo impacto⁴¹. Além disso, um número considerável (11 de 38) dos serviços ofertados por concessões, em meados dos anos 2010, operava fora da região que abriga os distritos Nelson e Tasman, o que evidencia a estrutura simples presente no entorno do ATNP. A autora indica que o principal serviço ofertado a partir de concessões são os passeios guiados de caiaque, que envolvem viagens de um ou mais dias. As empresas responsáveis por essa oferta disponibilizam outros serviços, como caminhadas guiadas (concessionado), transporte aquático (não concessionado) e aluguel independente de caiaques (não concessionado)⁴². Ou seja, o mercado de concessões gira em torno das atividades relacionadas à canoagem.

A economia local baseia-se na exportação de recursos naturais, sendo o mercado doméstico pequeno, o que torna o comércio com outras regiões e países importante para sustentar a região economicamente. Nesse cenário, o turismo encontra-se, à data da publicação, como a terceira maior indústria local. No que tange a movimentação para chegar à região e ao parque, os principais meios de transporte são marítimos e aéreos, sendo o primeiro relativamente mais utilizado que o segundo, uma vez que a região conta com um porto e um aeroporto aptos a receber visitantes. Já no que tange à acomodação, em especial para turistas, Wouters (2011) argumenta que a região conta com uma infraestrutura simples, porém satisfatória para atender às demandas dos visitantes.

As principais comunidades de entrada para o parque são *Marahau* (escolhida pela autora para o estudo de impacto) e *Kaiteriteri*, ao sul, e *Totaranui* e *Wainui*, ao norte. Todas são destinos turísticos *per se*, especialmente durante os feriados, ou seja, não são apenas entradas para o ATNP (ainda que o parque seja a principal atração procurada pelos visitantes). Isso faz com que o turismo seja uma das principais, se não a principal, atividade econômica local. Wouters (2011) indica que, apesar da presente oferta de serviços a partir de concessões, o DOC é, possivelmente, o principal operador turístico da região. Evidência disso é o fato de que o departamento foi responsável por melhorias nas instalações destinadas a visitantes do parque e também em Marahau.

(c) *Fiordland National Park (FNP)*⁴³

Maior parque da Nova Zelândia, o FNP fora criado em 1952 e é dono de uma beleza cênica amplamente reconhecida internacionalmente. Abriga, como diz o próprio nome, fiordes, que são elementos geológicos caracterizados por vales de proporções grandiosas inundados pelo mar. Também abrigou diversas filmagens d'O Senhor dos Anéis, o que colaborou para torná-lo ainda mais famoso e incluí-lo na lista de novos viajantes, em especial internacionais. O principal destino localizado nessa enorme área (1,2 milhões de hectares) é o Milford Sound, um dos fiordes mais belos do parque, que inclusive já foi eleito a melhor atração turística do planeta pelos usuários do TripAdvisor, renomado site de indicações turísticas, em 2008⁴⁴.

O parque é reconhecido como uma das principais atrações turísticas do país, especialmente para atividades praticadas ao ar livre e em contato com a natureza. Entre as possibilidades oferecidas aos visitantes, segundo

⁴¹ Esse cenário, no entanto, tem sofrido alterações desde a época em que tal situação fora definida. A principal alteração diz respeito a mudanças na direção das concessões para atividades de canoagem e também para serviços de transporte aquáticos não concessionados, uma vez que pequenos negócios têm sido adquiridos por grandes empresas do ramo. As implicações dessas alterações são controversas e geram debates na região, motivados especialmente pelos moradores locais. Esse tema será tratado mais adiante.

⁴² Vale ressaltar que caiaques ou barcos que não desembarcam visitantes que pretendem ficar no parque não necessitam de uma concessão para operar, pois são caracterizados apenas como passeio e não como meio de transporte.

⁴³ Para conhecer os estudos utilizados como fonte de informação e os principais dados de visitação e distribuição dos negócios na região, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês. Os dados não foram introduzidos no presente resumo técnico, como mencionado anteriormente, por datarem de 2003/04/05.

⁴⁴ Fonte: www.tripadvisor.com/PressCenter-i183-c1-Press_Releases.html.

Wouters (2011), estão caminhadas guiadas em trilhas, feitos em um ou mais dias, escaladas, contato com a vida selvagem, além, é claro, de passeios pelos fiordes. Além disso, práticas como esqui aquático, vela, canoagem e pesca são permitidas nos massivos corpos de água. Trilhas para aventureiros mais experientes também fazem parte do cardápio de opções presentes na área reconhecida – assim como no caso do ANP – como Patrimônio Mundial pela UNESCO. Segundo a autora, o parque conta com uma infraestrutura de alto padrão para realização dessas atividades.

Tais atividades estão, no entanto, amplamente sujeitas ao comportamento da natureza, em especial do clima, uma vez que o FNP, ao contrário dos outros dois parques, encontra-se numa região de difícil acesso, o que influencia a visitação. A principal época para receber turistas ocorre entre meados de outubro e o final de abril, podendo variar de acordo com o clima. A autora sugere, inclusive, que a distância relativamente grande de centros urbanos, o que provoca uma sensação de fuga e afastamento em relação à cidade e aproximação com a natureza, pode ser vista como um dos diferenciais positivos da área.

Entre os serviços oferecidos no (ou que estejam relacionados ao) FNP através de concessões, Wouters (2011) destaca que o principal são as atividades guiadas de caminhada, canoagem, escalada, caça e pesca, ainda que acomodação, transporte (marinho e aéreo) e apoio à visitação de atrações também tenham um mercado considerável no parque. As empresas responsáveis pela oferta de atividades guiadas, no entanto, aponta a autora, têm suas sedes situadas fora da comunidade de entrada de Southland, o que colabora para que ocorra o efeito de vazamento dos recursos oriundos da prestação desses serviços para fora do entorno. Wouters (2011) ainda destaca que os serviços e bens ofertados graças à existência do FNP na forma de concessão têm uma relação próxima com os negócios que não operam nesse modelo.

Quando comenta sobre a visitação, a autora indica que o FNP possui algumas características peculiares, como, por exemplo, ser a única região estudada a receber mais visitantes internacionais (65%) do que nacionais (35%) à época da coleta dos dados. Ela aponta que isso decorre, em grande parte, do fato de o FNP encontrar-se relativamente muito próximo de outro importante destino turístico, Queenstown⁴⁵. Assim, muitos visitantes internacionais optam por conhecer ambos os locais na mesma viagem.

A autora parte para a descrição do distrito do entorno e da comunidade de entrada que estão atrelados ao FNP. O distrito escolhido para o estudo é o de Southland, cuja indústria turística é uma fonte de receita e emprego imprescindível, uma vez que a região, além de abrigar o FNP, também tem relação com o Rakiura National Park, as ilhas subantárticas e os Catlins, importantes atrações turísticas do país. Estima-se que Southland conta com uma infraestrutura satisfatória para dar suporte ao desenvolvimento do turismo. Todavia, vale ressaltar que a maioria dos serviços de transporte, recreação e cultura tem como principal público-alvo a população residente, da qual 10% da força de trabalho estivera alocada no turismo em 2003. A autora comenta, ainda, sobre a principal comunidade de entrada para o parque: Te Anau. Nesse pequeno centro urbano, cuja população residente não ultrapassava 5 mil pessoas em 2003, o emprego oriundo do turismo realizado no FNP pode ser considerado o principal *driver* econômico, corroborando a ideia de que essa indústria é fundamental para o entorno.

Em seguida, Wouters (2011) busca comparar as principais características das empresas que envolvem serviços e bens ofertados a partir de contratos de concessão de serviços turísticos nos três parques. Os principais

⁴⁵ Queenstown é uma cidade localizada na região de Otago e marcada pelas suas belas vistas que fundem montanhas e lagos.

resultados, identificados a partir das pesquisas realizadas com concessionários, são apresentados na tabela abaixo. *Vale ressaltar que as conclusões apontadas derivam de impressões e dados coletados majoritariamente em 2004/05 e disponíveis em Wouters (2011)⁴⁶.*

Característica	TNP	ATNP	FNP
Concessões	53	97	178
Maturidade dos empreendimentos	Antigos e estabelecidos	Novos	Antigos e estabelecidos
Propriedade ⁴⁷ e operação	Estáveis; Operados majoritariamente pelos próprios donos	Mudanças no controle de algumas concessões, à época do levantamento; Operados majoritariamente pelos próprios donos	Muito estáveis; Operados majoritariamente pelos próprios donos
Tamanho dos empreendimentos	Desde muito pequenos até muito grandes	Em geral pequenos ou médios, no entanto, novas grandes empresas entraram no ramo, à época do levantamento	Desde muito pequenos até muito grandes
Base dos concessionários	Na região	Na região	Na comunidade de entrada
Tipo de produtos	Acomodação, caminhada guiada, pistas de esqui e transporte	Canoagem guiada	Acomodação, atrações, atividades guiadas, transporte (terra, ar e água)
Principal temporada de operação	Inverno e verão	Verão	Verão

Finalizadas as exposições acerca do tema estudado, da metodologia utilizada, do perfil dos parques e também da situação das concessões para o turismo em cada um dos espaços, Wouters (2011) traz, então, os resultados encontrados para os efeitos diretos e totais (brutos) das concessões nas regiões que englobam os três parques estudados, em termos de emprego, faturamento, valor adicionado e rendimento das famílias.

Essa parte do estudo é dividida em subseções, sendo elas: (i) faturamento e emprego no parque, (ii) emprego direto, produto e valor agregado associados a concessões e o efeito dos multiplicadores.

(i) *Faturamento e emprego no parque*

Os dados de faturamento e emprego relacionados às atividades concessionadas cujos dirigentes foram entrevistados pelo estudo em cada parque, e obtidos em 2004/05, são apresentados na tabela a seguir:

⁴⁶ Para conhecer mais detalhes acerca das características das amostras de concessionários entrevistados de cada parque, bem como outros detalhes acerca da realização dessas e outros resultados (como as razões que levaram os concessionários a atuarem na indústria turística e a idade dos empreendimentos), consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

⁴⁷ O termo em inglês é *ownership*.

	TNP	ATNP	FNP
Faturamento (\$milhões/ano) ⁴⁸	30	4,6	51
Emprego (FTE) ⁴⁹	450	53	320

No que tange ao faturamento, 14 concessionários entrevistados no TNP afirmaram depender totalmente da receita obtida junto aos serviços ou bens ofertados em concessões, ao passo que para os outros cinco essa receita representava apenas 10% ou até menos do seu faturamento total. No caso do ATNP, parque de menor expressão em ambas as categorias, apenas um concessionário entrevistado (de 10) dependia completamente da concessão. Finalmente, no FNP, 10 de 18 concessionários admitiram depender da concessão.

Já no âmbito do emprego, Wouters (2011) aponta que os resultados encontrados para o parque TNP (450 FTEs) refletem a sazonalidade que impacta os serviços dessa UC. A atividade nas pistas de esqui é a principal empregadora do parque. Com isso, na baixa temporada o número de FTEs é de cerca de um quinto quando comparado ao número anual, ainda que essa não seja a regra para todos os tipos de atividade sob concessão no local. Por exemplo, no caso das acomodações e transporte, a diferença no emprego é consideravelmente menor (ainda que no inverno o número de pessoas trabalhando seja ligeiramente maior), enquanto no caso das atividades guiadas (em especial caminhadas) a sazonalidade é ligeiramente maior.

Para o caso do ATNP, cujo número de FTEs (53) era consideravelmente menor que o dos outros dois parques à época da pesquisa, a autora indica que, como o local é um destino mais visitado no verão, os FTEs oriundos das atividades turísticas concessionadas no inverno representam apenas um terço do total anual. Esse cenário se repete, segundo a autora, no FNP.

Como observação adicional nessa subseção, Wouters (2011) retrata a opinião dos concessionários em relação à contratação de mão de obra local para trabalhar nas concessões. Segundo as entrevistas, à época, a maioria dos concessionários declarou preferência por empregar residentes das comunidades locais, se os mesmos tivessem as habilidades necessárias. Justificam tal preferência pelo fato de que os moradores do entorno já possuem acomodação, vivem, em geral, próximos ao trabalho e têm uma tendência natural a se identificar com a área.

⁴⁸ Os dados estão em dólares neozelandeses.

⁴⁹ O emprego é calculado em FTE, ou seja, *full-time equivalent* (equivalente a tempo integral). É possível definir um FTE como uma pessoa trabalhando mais de 30 horas por semana durante um ano. Sendo assim, em muitos casos um FTE representará mais de uma pessoa trabalhando, especialmente quando as colocações forem sazonais (e.g.: duas pessoas trabalhando por seis meses ou três pessoas trabalhando por quatro).

(ii) *Emprego direto, produto, valor agregado associados a concessões e o efeito dos multiplicadores*

Os principais resultados, *obtidos e estimados em 2004/05*, são apresentados na tabela a seguir:

	TNP (Taupo-Ruapehu)	ATNP (Nelson-Tasman)	FNP (Southland) ⁵⁰
Output (\$milhões/ano)⁵¹			
Direto	30	4,6	51
Total no distrito	43	7,5	64
Emprego (FTEs)			
Direto	450	53	320
Total no distrito	570	73	375
Valor Agregado (\$milhões/ano)⁵²			
Direto	14	2,4	21
Total no distrito	20	3,8	29
Renda familiar (\$milhões/ano)⁵³			
Direto	11	1,6	10
Total no distrito	14	2,3	14

Wouters (2011) busca, então, retratar brevemente os multiplicadores de impacto estimados para cada parque. Em primeiro lugar, a autora defende que ainda que o mercado de concessões para o turismo seja composto por diferentes indústrias (por exemplo, acomodação, canoagem, transporte) e que, portanto, multiplicadores poderiam ser calculados para cada uma delas, é válido o cálculo de um multiplicador “agregado”. O resultado encontrado é apresentado abaixo:

Multiplicador	TNP	ATNP	FNP
Faturamento	1,4	1,6	1,3
Emprego	1,3	1,4	1,2

A leitura dos multiplicadores deve ser feita da seguinte maneira: no caso do TNP, para cada dólar gerado de faturamento, 40 centavos são inseridos na economia local; para o ATNP, cada dólar gera 60 centavos e, finalmente, para o FNP, a relação é de um dólar para 30 centavos. Em relação ao emprego, é possível afirmar que cada FTE

⁵⁰ Os dados relacionados ao FNP excluem visitantes que permaneceram na região por um período amplo.

⁵¹ Os dados estão em dólares neozelandeses.

⁵² Idem.

⁵³ Idem.

empregado em concessões no TNP resulta em 0,3 FTEs na economia local; no caso do ATNP, cada FTE gera 0,40 e, para o FNP, cada emprego equivalente em tempo integral gera 0,2 dessa modalidade de mão de obra no distrito. É interessante notar que esses multiplicadores estão de acordo com a teoria enunciada anteriormente de que multiplicadores em cidades e pequenas regiões tendem a ser menores que aqueles de grandes regiões⁵⁴.

A próxima seção do estudo aborda os impactos das concessões turísticas nos gastos e tempo de permanência dos visitantes de cada uma das regiões onde estão inseridos os três parques em questão, bem como busca estimar o impacto econômico líquido desse mercado, conforme detalhado abaixo. Como já ilustrado anteriormente, essa parcela do estudo tem caráter experimental, uma vez que envolve o estabelecimento de hipóteses questionáveis acerca dos substitutos presentes na região para os serviços ou bens ofertados a partir de concessões.

A ideia básica é subtrair, do impacto econômico bruto das concessões turísticas calculado anteriormente, o montante que os visitantes gastariam na região independentemente da presença desse mercado. Por exemplo, se o turista visitasse o TNP e não demandasse nenhum serviço ou bem oferecido por um empreendimento que opera no parque através de uma concessão, ainda assim incorreria em gastos na região (os quais não estão relacionados à concessão). Ou seja, o impacto econômico líquido pode até mesmo ser zero se todo o montante destinado à concessão fosse gasto em outra atração na região avaliada. Esse é, portanto, o montante que se busca calcular para subtrair do impacto econômico bruto e, como é possível imaginar, tal estimativa é complexa.

A seção divide-se em três partes que buscam fornecer um cenário do perfil de gasto e estadia dos visitantes, para então calcular como esse perfil é afetado pela presença das concessões. Na primeira parte (i) Wouters (2011) busca ilustrar os padrões de gasto e visitação dos clientes das concessões nos três parques do estudo, já na segunda (ii) a autora expõe os resultados encontrados para os efeitos das concessões nesses padrões e, finalmente, na terceira parte (iii) ela aborda o impacto econômico líquido do uso de concessões pelos visitantes.

(i) *Padrões de gasto e visitação dos clientes de concessões*

Segundo a autora, em 2004/05, 544 mil foi o número de usuários de serviços ou bens concessionados no TNP, 25 mil no ATNP e 600 mil no FNP⁵⁵. Curiosamente, a maioria desses usuários era estrangeira, exceto pelos frequentadores das pistas de esqui no TNP⁵⁶. No caso do TNP, 427 mil usuários de serviços ou bens concessionados estavam relacionados às pistas de esqui, enquanto que os cerca de 127 mil restantes estavam distribuídos entre transporte, serviços de guia e acomodação. Já no ATNP, dos 25 mil usuários praticamente todos usufruíram do serviço de canoagem enquanto outras atividades serviram menos de 500 visitantes. Por fim, no caso do FNP, a autora aponta que cerca de 41 mil visitantes optaram por permanecer durante pelo menos uma noite no parque,

⁵⁴ Essa evidência torna-se ainda mais clara se comparados os multiplicadores para os três parques e suas respectivas regiões com outros multiplicadores expostos na seção de *background* contida no estudo. Para conhecê-los, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

⁵⁵ A autora ilustra que esses dados devem ser vistos com cautela, uma vez que é possível (e até mesmo provável) que muitos desses usuários tenham utilizado múltiplos serviços ou bens concessionados, bem como ter realizados atividades independentes.

⁵⁶ Esses números, vale destacar, foram obtidos a partir de pesquisas realizadas junto aos concessionários.

sendo que a grande maioria (555 mil) realizou apenas uma visita guiada de um dia, a qual é ofertada por concessionários⁵⁷.

A fim de avaliar o perfil de visitação e de gastos dos turistas, outros dados foram coletados, a partir de pesquisas realizadas junto aos visitantes e não aos concessionários, como no trecho acima⁵⁸. Detalhes acerca da origem dos usuários de concessões entrevistados cujas respostas foram incorporadas nas estimativas podem ser verificados na tabela a seguir. *Os dados são de 2004/05.*

Origem	TNP		ATNP	FNP
	Acomodação	Transporte	Canoagem	Visitantes de um dia
Região do entorno	1%	1%	0%	0%
Outro lugar na Nova Zelândia	17%	7%	8%	6%
Estrangeiro	82% ⁵⁹	92% ⁶⁰	92%	94%
Número de respondentes	99	355	248	224

Segundo o estudo, no caso do TNP, a média da estadia na região era de três noites (tanto para usuários de serviços de acomodação, como para usuários dos serviços de transporte). Nenhum respondente indicou que permaneceria na região menos de 24 horas. Já para o caso do ATNP, a média de estadia encontrada foi de quatro noites e, assim como no TNP, nenhum respondente indicou como tempo de permanência menos de 24 horas. As respostas obtidas junto aos visitantes do FNP são um pouco distintas, uma vez que, ainda que a média da estadia na região fosse de quatro noites, 23 (cerca de 10%) afirmaram que pretendiam permanecer na região menos de 24 horas.

A seguir, apresenta-se uma tabela com os dados relativos aos gastos médios dos visitantes em serviços ou bens ofertados a partir de concessões que responderam à pesquisa. É interessante notar que esses dados incorporam os gastos realizados até 24 horas do começo da atividade, ou seja, busca capturar as despesas do visitante com preparação. *Dados de 2004/05.*

⁵⁷ O termo em inglês é *day trip*.

⁵⁸ Para obter mais detalhes sobre a metodologia e a amostra dos respondentes, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

⁵⁹ Vale ressaltar que este número é consideravelmente maior, pois as entrevistas foram realizadas no verão, época em que a maioria dos visitantes é de outro país, em contraste com o que acontece no inverno, como citado.

⁶⁰ Idem.

Categoria de gasto (\$/dia) ⁶¹	TNP		ATNP	FNP
	<i>Acomodação</i>	<i>Transporte</i>	<i>Canoagem</i>	<i>Visitantes de um dia</i>
Acomodação	49,57	25,74	28,10	30,50
Transporte	14,08	31,89	11,80	6,40
Alimentação	24,81	9,67	15,90	12,40
Varejo	10,71	17,43	15,90	17,60
Entretenimento	8,32	28,20	3,20	53,30
Miscelânea	0	0,04	0,20	0
Total	107,49	112,97	93,50	120,20

(ii) *Impacto das concessões turísticas no itinerário dos seus clientes*⁶²

Finalizada a descrição do perfil de gasto e estadia dos visitantes entrevistados pelo estudo, a autora elucida os impactos da existência de concessões nesses. Os resultados expostos são interessantes. Segundo Wouters (2011), no caso do TNP, 20% dos usuários de serviços de acomodação entrevistados afirmaram que mudariam seu tempo de estadia na região de Taupo-Ruapehu caso o produto concessionado (nesse caso, a própria acomodação) não estivesse disponível. Desses, 61% afirmam que mudariam seu tempo de permanência também no parque, além da região. O resultado final revela que a inexistência da concessão implicaria em média 1,01 dia a menos de permanência no parque e apenas 0,29 dia a menos na região. Ou seja, é possível imaginar que os usuários das concessões de acomodação, nesse caso, apenas escolheriam outro local que estivesse na região mencionada. Já para o caso dos usuários dos serviços concessionados de transporte no mesmo parque, 19% mudariam sua estadia na região, dos quais 36% também mudariam sua estadia no parque. Ou seja, caso o produto não estivesse disponível, os usuários possivelmente ficariam 0,19 dia a mais⁶³ no parque e 0,22 dia a menos no distrito, tempo considerado quase insignificante.

No caso do ATNP, a autora indica, como resultado final, que os usuários das concessões de canoagem tenderiam a ficar 0,81 dia a menos no parque e 1,56 na região caso esse serviço não estivesse disponível. Nesse caso, o período é mais significativo em relação ao TNP (e também ao FNP, tratado a seguir), o que deriva, possivelmente, do fato de esse serviço ser o grande representante dos serviços disponíveis no parque e ter um impacto relativamente maior na experiência do visitante.

Quando avaliado o caso do FNP, para os clientes de concessões que optaram por uma visita guiada de apenas um dia, a autora aponta que caso o serviço não estivesse disponível, os visitantes ficariam apenas 0,28 dia a menos no distrito de Southland. Além disso, os clientes afirmam que ficariam 0,08 dia a mais (tempo considerado

⁶¹ Os dados estão em dólares neozelandeses.

⁶² Para mais informações encontradas pela autora, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

⁶³ Segundo a autora, essa maior permanência em consequência da ausência do serviço deriva, possivelmente, do fato de que alguns visitantes optariam por não caminhar a famosa *Tongariro Alpine Crossing Track* e fariam um passeio por todo o parque, de maior duração.

muito pequeno) no parque caso o serviço não existisse. Inclusive, essa resposta, indica Wouters (2011), possivelmente deriva do fato de que as visitas realizadas por ofertantes que operam nos moldes de concessão tendem a ocorrer de maneira mais rápida do que ocorreria caso o visitante a fizesse por conta própria, especialmente pela agilidade no transporte para dentro e fora do parque que esses serviços oferecem.

(iii) *Impacto econômico líquido*⁶⁴

Avaliados os impactos das atividades turísticas concessionadas no tempo de estadia e gasto dos visitantes que delas usufruem, o estudo então aborda os impactos econômicos líquidos causados por essas atividades. Os resultados encontrados para os usuários de atividades concessionadas no TNP, atividades concessionadas de canoagem no ATNP e atividades concessionadas de visita guiada de um dia no FNP são encontrados na tabela a seguir. Para chegar às estimativas abaixo, a autora utilizou os mesmos multiplicadores construídos anteriormente. Todos os valores monetários estão expressos em dólares neozelandeses e foram obtidos a partir de dados coletados em 2004/05.

Vale ressaltar que, além do impacto econômico líquido, Wouters (2011) buscou estimar os impactos econômicos resultantes do aumento na estadia dos visitantes derivada da existência da concessão. A exceção fica por conta do TNP, onde, ao invés de estimar os gastos derivados do aumento na estadia, a autora distribuiu as estimativas de impacto entre aquelas relacionadas com a prática de esqui e aquelas não relacionadas. Os resultados também estão inseridos na tabela a seguir.

Impacto líquido de concessões turísticas na região de Taupo-Ruapehu (Tongariro National Park)

Impacto	Produto (\$milhões/ano)	Emprego (FTEs)	Valor adicionado (\$milhões/ano)	Renda familiar (\$milhões/ano)
Não relacionado às pistas de esqui	10,1	102	4	2,5
Relacionado às pistas de esqui	119	1785	55,9	35,6
Impacto líquido	129,1	1887	59,9	38,1

Impacto líquido de concessões turísticas na região de Nelson-Tasman (Abel Tasman National Park)

Impacto	Produto (\$milhões/ano)	Emprego (FTEs)	Valor adicionado (\$milhões/ano)	Renda familiar (\$milhões/ano)
Concessão	7,5	73	3,8	2,3
Estadia prolongada no distrito	5,1	48	1,1	0,7
Impacto líquido	12,6	121	4,9	3

⁶⁴ Para obter mais detalhes sobre a metodologia e a amostra dos respondentes, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

Impacto líquido de concessões turísticas no distrito de Southland (Fiordland National Park)

Impacto	Produto (\$milhões/ano)	Emprego (FTEs)	Valor adicionado (\$milhões/ano)	Renda familiar (\$milhões/ano)
Concessão	20	100	9	5
Estadia prolongada no distrito	31	180	8	4
Impacto líquido	51	280	17	9

Finalizada a exposição das estimativas de impacto econômico líquido, Wouters (2011) busca apontar suas principais conclusões.

A seguir, apresenta-se uma tabela, *baseada em impressões colhidas em 2004/05*, com as principais conclusões obtidas pelo estudo (elaboradas pela própria autora).

Categoria	Conclusão
Características dos negócios turísticos que operam sob concessão nos três casos estudados	Negócios no ATNP eram incipientes e pequenos, enquanto que no TNP e FNP eram estabelecidos e relativamente antigos, refletindo a maturidade de cada destino
	A distribuição dos empreendimentos que atuam sob concessão reflete a proximidade com o parque; em geral, estão baseados no entorno (exceto para as atividades de guia)
	A relação entre demanda do visitante e padrão de viagem (gasto e itinerário) não é totalmente clara
	Há uma concentração de serviços baseados no que a autora intitula como “atividades” ⁶⁵ , como de guia (caminhada, escalada, etc), canoagem, esqui e visitas guiadas de um dia
	Há uma gama considerável de empreendimentos: de larga escala e alto impacto socioeconômico à pequena escala e baixo impacto
	A maioria dos empreendimentos é operada (no cotidiano) pelos próprios donos
Efeitos socioeconômicos nas comunidades de entrada e região nos três casos estudados	Número de empregados nos empreendimentos varia de 0 até mais de 700
	O emprego na alta temporada é cerca de três a quatro vezes maior do que na baixa temporada
	Operadores preferem empregar mão-de-obra local, ainda que nem sempre isto seja possível (razões incluem falta de pessoas e não dominar as habilidades necessárias)
	Em geral, no entanto, operadores indicaram que é possível obter mão-de-obra com as habilidade necessárias para o trabalho
	Faturamento entre os negócios, quando comparado, varia de muito pequeno até muito alto
	Apesar de pressionar a infraestrutura local, as atividades ofertadas sob concessões colaboram para suprir algumas necessidades das comunidades locais
	A sazonalidade é relativamente alta

⁶⁵ O termo em inglês é *activity-based*.

Outros fatores influentes nos impactos socioeconômicos nos três casos estudados	Há potencial para maior integração entre parques e turismo regional no que tange a formulação de campanhas de marketing para atração de visitantes
	Há potencial para criação de outros negócios turísticos e desenvolvimento de outros setores que podem se beneficiar da existência dos parques
	TNP possui uma “comunidade de entrada” dentro do parque, a qual, de certa forma, compete com a comunidade de entrada externa (National Park Village)
	Comunidades de entrada, de fato, logram prover serviços para os visitantes do parque
	Há potencial para o surgimento de outros serviços e bens ofertados a partir de concessões
	Há potencial para maior cooperação entre as comunidades de entrada e a administração de áreas protegidas adjacentes (no caso, parques)

A autora ainda divide esta seção de conclusões em: (i) contexto social do turismo operado a partir de concessões, (ii) características dos empreendimentos turísticos concessionados, (iii) impactos econômicos do turismo operado a partir de concessões, (iv) fatores que influenciam esses impactos⁶⁶. Cada subseção será tratada a seguir.

(i) *Contexto social do turismo operado a partir de concessões*⁶⁷

Para ilustrar esse contexto, Wouters (2011) indica que é possível perceber, a partir dos estudos de caso, que cada uma das comunidades de entrada é, de fato, um ponto relativamente importante de entrada para o parque, ainda que não o único. Essas comunidades foram escolhidas justamente por estarem situadas em paisagens rurais com características naturais e culturais únicas da região, contando com um pequeno contingente populacional.

A autora indica, ainda, que cada parque estudado é um destino turístico relativamente importante para o país, sendo parte fundamental da indústria turística na região onde está inserido. Define o TNP e FNP como atrações mais antigas e estabelecidas entre visitantes nacionais e internacionais, enquanto o ATNP é ilustrado como um parque relativamente mais novo, uma vez que suas atividades comerciais turísticas começaram a surgir apenas em meados dos anos 80 e estão experimentando um crescimento considerável apenas desde o começo dos anos 2000.

(ii) *Características dos empreendimentos turísticos que atuam sob concessão*⁶⁸

No que diz respeito à estabilidade do mercado de concessões em cada parque, nos casos do TNP e FNP, os empreendimentos que operam sob esse modelo poderiam ser considerados estáveis, uma vez que a indústria fora estabelecida há mais tempo. Já no caso do ATNP, Wouters (2011) indica que o momento era de mudança, pois grandes empresas, especialmente ofertante de serviços de canoagem, começaram a entrar no parque a partir da

⁶⁶ O estudo ainda conta com uma subseção de considerações metodológicas, a qual não será abordada neste resumo técnico. No entanto, para conhecê-la, consulte Wouters (2011); estudo em inglês.

⁶⁷ Para conhecer mais detalhes acerca da distribuição dos empreendimentos que atuam dentro do parque, presentes nesta subseção, consulte Wouters (2011). Estudo em inglês.

⁶⁸ Nesta subseção a autora aponta a avaliação da importância das atividades turísticas concessionadas na atração de visitantes para os parques. Os resultados são interessantes e podem ser obtidos em Wouters (2011). Estudo em inglês.

compra de pequenas concessionárias⁶⁹. Esse acontecimento, inclusive, gerou desconfiança da comunidade do entorno, uma vez que a propriedade por parte de locais desse tipo de empreendimento é vista como positiva⁷⁰.

No que tange à escala e tamanho dos empreendimentos, Wouters (2011) aponta que a maioria poderia ser considerada de pequena escala e baixo impacto socioeconômico individual. No entanto, alguns serviços ofertados em larga escala (como atividades relacionadas à prática de esqui) tinha sua administração realizada por grandes corporações, líderes do setor.

A principal atividade em termos de número de empreendimentos operando sob concessão em cada parque foi o turismo guiado (caminhada, escalada, visitas diárias, canoagem, entre outros). No entanto, principalmente quando consideradas as caminhadas guiadas (cujo número de concessões foi o maior entre as atividades desse gênero), Wouters (2011) indica que grande parte dos empreendimentos localiza-se fora da região do parque⁷¹. Além disso, indica-se que esse produto, apesar de englobar o maior número de empreendimentos, não foi avaliado como o principal gerador de emprego e renda⁷². Esse papel ficou por conta de poucos grandes empreendimentos, exceto no caso da ATNP, onde os serviços, à época da coleta dos dados, eram de menor escala. No entanto, esse cenário vem mudando com a entrada de novos negócios de maior porte.

(iii) *Impacto econômico do turismo operado a partir de concessões*⁷³

Wouters (2011) avalia primeiramente os efeitos das concessões nas comunidades de entrada. No caso do National Park Village (TNP), a temporada de verão, ainda que conte com menor número de visitantes, é mais proveitosa para a comunidade, que acomoda visitantes em busca da Tongariro Alpine Crossing Track, uma vez que durante o inverno, quando a principal atividade é a acomodação, de certa forma compete com as instalações localizadas dentro do próprio parque.

Na comunidade de Marahau (ATNP), o estudo aponta a presença de concessões e de atividades turísticas relacionadas à canoagem como um dos grandes motivos que permitia aos moradores do local se sustentar e permanecer na comunidade. O caso considerado de maior sucesso é o da comunidade de Te Anau, no FNP, a qual aproveita suas oportunidades como comunidade de entrada para um grande parque nacional. Segundo Wouters (2011), a localidade poderia ser até mesmo considerada dependente do turismo e, segunda ela, se beneficiou dessas atividades (incluindo aquelas ofertas por concessões), que colaboram para melhorias nos serviços e instalações da presentes no local⁷⁴.

A autora, ainda nesta subseção, buscou coletar as impressões dos operadores em relação aos benefícios e malefícios oriundos da existência das atividades concessionadas. As impressões são resumidas na tabela a seguir:

⁶⁹ À época do estudo, duas companhias consideradas pioneiras no ramo haviam sido vendidas para grandes corporações da indústria turística.

⁷⁰ Esse debate ocorre não somente na Nova Zelândia, mas em diversos países que abrigam parques.

⁷¹ Um exemplo disso são os pacotes turísticos, já adquiridos pelos visitantes antes de chegada.

⁷² A autora vai além e indica que no caso do FNP, inclusive, esse tipo de serviço foi avaliado como um dos possíveis grandes causadores de problemas relacionados à conservação em algumas áreas do parque. Isso fornece uma pista de que até mesmo uma atividade considerada de baixo impacto pode ter resultados nocivos às características ecológicas do parque.

⁷³ Ao fim desta seção, Wouters (2011) faz uma sugestão interessante de que esse estudo pode servir de base e inspiração para o desenvolvimento de novos indicadores que mensurem os efeitos das concessões para o turismo, em especial no que tange efeitos sociais, com maior eficácia.

⁷⁴ Um operador afirmou, inclusive, que “pessoas não viriam (ao parque) se não pudessem realizar atividades. Concessionárias oferecem atividades. Sem elas, Te Anau não seria o que é”. Tradução própria.

Efeito no (a)...	Benefícios percebidos	Contrapontos percebidos
Economia	Geração de receita	Sazonalidade
	Geração de emprego	
	Aproximação dos negócios da comunidade	
Comunidade	Melhoria no cotidiano e na vitalidade a partir da presença de visitantes	Pressão derivada da necessidade de acomodar mão-de-obra
	Melhoria dos serviços e instalações	Pressão na infraestrutura local
Experiência do visitantes	Consciência de que o visitante está ali em busca de uma experiência	
	Atrações e atividades baseadas dentro do parque	
Ambiente do parque nacional	Contribuição para a conservação	Operadores atuando de forma ilegal
	Estabelecimento de um sistema de gestão de concessões	
	Qualidade do meio ambiente	

De maneira geral, os operadores afirmaram acreditar que os produtos concessionados têm um papel importante na atração de visitantes para o parque. No entanto, acreditam que não necessariamente a existência do serviço operando a partir de uma concessão é o principal motivo, mas sim a existência do serviço per se. O mesmo ocorre quando analisados os impactos socioeconômicos das concessões, uma vez que os próprios operadores afirmaram que o mais importante para a geração de impacto é a existência do serviço, seja ele operado a partir de uma concessão ou não. Essa conclusão pode parecer óbvia, contudo, cabe o questionamento quanto ao fato de que a existência da oferta do serviço ou bem poderia não ser viabilizada se a concessão não existisse, evidenciando a importância desse modelo de negócio.

Por fim, a autora afirma que o visitante se torna mais “valioso” para a comunidade quando o tempo de permanência desse no parque for maior. Essa percepção deriva do fato de que as pesquisas realizadas em 2004/05 apontaram que os turistas tendem a realizar despesas (com acomodação, alimentação, *souvenirs*, entre outras atividades comerciais) fora do parque e não enquanto estão realizando as atividades oferecidas. Ou seja, quanto mais tempo o visitante permanecer engajado, maior será seu impacto na região.

A autora relaciona, então, os impactos desse mercado com o impacto da indústria do turismo em cada região⁷⁵. Os resultados são apresentados na tabela a seguir. Os dados monetários estão representados em dólares neozelandeses.

⁷⁵ No caso do FNP, apenas as comunidades Te Anau e Manapouri foram consideradas, uma vez que o distrito é influenciado por outras atividades turísticas de grande porte que não são realizadas no parque estudado.

	Taupo-Ruapehu (TNP)	Nelson-Tasman (ATNP)	Southland (FNP)
Produto (\$milhões/ano)			
Direto	30	4,6	51
Total no distrito	43	7,5	64
Total do turismo na região	2833	5365	7321
Emprego (FTEs)			
Direto	450	53	320
Total no distrito	570	73	375
Total do turismo na região	17900	32990	40076
Valor adicionado (\$milhões/ano)			
Direto	14	2,4	21
Total no distrito	20	3,8	29
Total do turismo na região	1315	2396	3040
Renda familiar (\$milhões/ano)			
Direto	11	1,6	10
Total no distrito	14	2,3	14
Total do turismo na região	631	1245	1529

Ainda que seja difícil estabelecer uma base de comparação, é evidente a importância das concessões à atividade turística para a economia das três regiões que englobam os parques avaliados nos estudos de caso. A autora aponta que, apesar dos maiores parques serem o TNP e FNP, onde o mercado turístico é relativamente mais antigo e estabelecido, os multiplicadores, explicitados anteriormente, são maiores no caso do ATNP. Isso ocorre devido às características de cada região, uma vez que a de Nelson-Tasman possui uma gama de indústria mais diversificada e uma economia mais dinâmica, enquanto as outras duas regiões são mais remotas e dependentes do turismo, contando com um desenvolvimento mais ameno de uma gama maior de setores.

(iv) Fatores que influenciam os impactos econômicos derivado das concessões para o turismo

Como enunciado anteriormente, uma série de fatores pode influenciar os impactos econômicos a partir de concessões relacionadas a turismo em parques, como por exemplo a presença de sazonalidade, o tamanho dos empreendimentos, a dependência de recursos locais (o que pode agravar o fenômeno de "vazamento"), a dependência exacerbada do turismo, a natureza da propriedade da terra e dos empreendimentos, o estágio de maturidade dos empreendimentos concessionados, entre outros.

A autora ainda comenta a importância das políticas traçadas pelo DOC, no caso da Nova Zelândia, que podem servir como grandes potencializadores dos impactos socioeconômicos a partir de atividades concessionadas ou como grande entrave à existência das mesmas. Além das políticas relacionadas à concessão, a capacidade do aparato burocrático para formulação e regulação de contratos influencia nessa temática. Isso é verdade para outros

países, entre eles o Brasil. As decisões estratégicas, tomadas pelos órgãos públicos responsáveis, podem impulsionar ou frear o desenvolvimento de oportunidades para as econômicas locais e, no caso brasileiro, o Semeia acredita que há espaço para melhor aproveitamento do potencial de nossas Unidades de Conservação, em especial quando tratamos dos nossos parques, tanto para conservação quanto para desenvolvimento.

Por fim, Wouters (2011) indica algumas recomendações derivadas do estudo. A principal delas, já abordada anteriormente, sugere que o DOC, principal órgão responsável pelo estabelecimento de diretrizes estratégicas relacionadas aos parques neozelandeses, desenvolva uma rotina de mensuração dos impactos econômicos de todos os tipos de uso atrelados ao turismo nesses espaços⁷⁶. O estabelecimento dessa prática corroboraria para que o DOC, o Ministério do Turismo e os principais órgãos de estatística do país pudessem tomar decisões com melhor embasamento, a partir do maior número de informações disponíveis, o que provavelmente resultaria em políticas mais eficazes para os parques nacionais (inclusive em relação ao entorno). A autora ainda sugere que os custos resultantes dessa iniciativa deveriam ser divididos entre os órgãos mencionados, as organizações relacionadas ao turismo nas regiões e as autoridades/comunidades locais.

Como sugestão para a gestão dos parques, baseada na conclusão de que o visitante mais valioso para a comunidade de entrada e região é aquele que permanece mais tempo engajado, a autora destaca a importância do desenvolvimento de campanhas que incentivem a permanência do turista. Essa ideia está, inclusive, relacionada com a visão apontada pela autora de que a administração dos parques e as comunidades locais devem trabalhar juntas no desenvolvimento e planejamento das atividades do parque e também na definição de diretrizes relacionadas ao suporte que o entorno dará aos turistas a fim de melhorar a experiência da visita.

Conclusões

O Instituto Semeia, como citado no início deste resumo técnico, escolheu esse estudo para compartilhar com seus públicos principalmente por dois pontos. Primeiro, para ilustrar a importância da coleta de dados, mensuração e monitoramento dos impactos econômicos do turismo em parques (ou outras áreas protegidas), uma vez que essas práticas colaboram com a formulação de políticas públicas mais eficazes e, de certa forma, realistas. O segundo está relacionado à alta relevância que o tema concessões para o uso público (nesse caso, turismo) carrega na agenda do Instituto.

O texto neozelandês, escrito por Mariska Wouters e publicado pelo Departamento de Conservação da Nova Zelândia, ainda que lançado há aproximadamente três anos (2011) e com dados relativamente defasados (2004/05), colabora consideravelmente para ilustrar os dois pontos mencionados. Ainda que o cenário nos três parques do país escolhido para os estudos de caso e seu entorno possa ter sofrido alterações desde então, o diagnóstico fornecido pelo estudo não perde sua validade ao ilustrar a importância das concessões para o desenvolvimento de atividades relacionadas ao turismo (quando pertinente e permitido), seus impactos socioeconômicos e também ao elucidar

⁷⁶ Como base a autora sugere o modelo americano: Money Generation Model, já comentado anteriormente.

como fundamental a coleta sistemática de informações e estimação de impactos para formulação de políticas públicas no país.

Vale ressaltar que, ainda que se acredite na existência de diferenças entre o Brasil e a Nova Zelândia que extrapolam o âmbito dos parques, o texto evidencia algumas similaridades entre os países, especialmente no que se refere à necessidade de coleta sistemática de dados. Sendo assim, cabe ao Semeia quase estender a sugestão dada pela autora para que os órgãos públicos responsáveis pelo estabelecimento de diretrizes estratégicas para o Sistema Nacional de Unidades de Conservação (SNUC) brasileiro aprimorem as iniciativas de coleta de dados e mensuração de impacto econômico que nossas Unidades de Conservação (UCs) geram e podem gerar. Com isso, passaremos a ter ainda mais material para justificar a necessidade de que nossas UCs ganhem mais destaque na agenda política nacional, não somente como instrumento de conservação, mas como ferramenta de desenvolvimento socioeconômico.

Quanto à importância das concessões, o Semeia considera que o estudo só corrobora para elucidar algo já considerado evidente: o mercado de concessões é uma grande oportunidade para a melhoria da infraestrutura e dos serviços destinados ao uso público nas nossas UCs, em especial nos parques. Reconhecemos, obviamente, que cada UC e parque têm características únicas e que uma concessão não é resposta única para todas.